Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 23, nº 5
15 mars 2005

La vitalité économique de Hong Kong

Après avoir fait des visites fructueuses à Shanghai et Beijing, une délégation composée de 124 hommes et femmes d'affaires canadiens s'est rendue à Hong Kong dans le cadre d'une mission commerciale en Chine, dirigée par le ministre du Commerce international, Jim Peterson, du 18 au 25 janvier. Le passage de la délégation à Hong Kong, qui coïncidait avec la visite du premier ministre Paul Martin, a été souligné par une réception de haut niveau à laquelle assistaient notamment Li Ka-shing, sans doute l'homme d'affaires le plus influent de toute l'Asie, et son fils Victor, tous deux d'importants investisseurs au Canada. Dans son allocution, le premier ministre a fait l'éloge de M. Li, qui a récemment établi au Canada un fonds de bienfaisance d'une valeur de 1,2 milliard de dollars.

Les milieux d'affaires de Hong Kong ont chaleureusement accueilli les visiteurs et ont bien participé aux activités prévues dans le cadre de la mission. Un grand nombre de contacts ont été établis lors des rencontres qui ont ponctué la mission.

Hong Kong offre d'importants débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes. Non seulement elle est en soi un marché important, mais elle reste, pour beaucoup de produits, une porte d'accès privilégiée au vaste marché chinois. D'aucuns considèrent Hong Kong comme l'endroit où il est le plus facile de faire des affaires en Asie et où les petites entreprises peuvent plus facilement se lancer sur les marchés asiatiques.

Des séminaires ont été organisés relativement à six secteurs d'exportation, soit la technologie de l'information et des communications, l'agroalimentaire, le poisson et les fruits de mer, la biotechnologie, les transports et les services d'enseignement. Dans chacun de ces secteurs, les participants canadiens ont fait connaître leurs capacités et leurs intérêts commerciaux à leurs interlocuteurs chinois. En outre, deux séminaires d'information ont été consacrés aux services financiers et à la conduite des affaires à Hong Kong. Pour faire ressortir les débouchés commerciaux au nord de la frontière, une séance portant sur la région du Delta de la rivière des Perles a été organisée en collaboration avec le consulat général du Canada à Guangzhou.

De gauche à droite : Li Ka-shing, magnat des affaires; Gerry Campbell, consul général du Canada à Hong Kong, et le ministre Peterson.

« Nous avons été très heureux de voir un si grand nombre d'entreprises représentées au sein de la mission commerciale, a déclaré David McNamara, délégué commercial principal. De nos jours, toutes les entreprises devraient avoir une stratégie à l'égard de la Chine, soit parce qu'elles y trouveront des débouchés pour leurs produits, soit parce qu'elles peuvent améliorer leur compétitivité en y obtenant certains composants. Même les entreprises bien établies sur le marché nord-américain pourraient bientôt avoir une entreprise chinoise comme principal concurrent. Hong Kong peut jouer un rôle important dans la stratégie d'une entreprise, soit comme porte d'accès au marché chinois, soit comme fournisseur de services commerciaux pour une opération en Chine. À la suite de cette mission, nous espérons avoir l'occasion d'aider un grand nombre d'entreprises à se lancer sur ce marché. »

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le bureau commercial du consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : canadatrade.hkong@international.gc.ca, site Web : www.hongkong.gc.ca.

2007-01879/

Les éoliennes du Guangdong

Des vents favorables soufflent en Chine méridionale pour les entreprises canadiennes qui se spécialisent dans les produits et technologies liés à la production d'électricité d'origine éolienne. Vu la fréquence des pannes d'électricité partielles ou générales dans cette région, qui connaît l'un des taux de croissance économique les plus rapides de tout le pays, les efforts se multiplient pour trouver de nouvelles sources d'énergie afin de pouvoir répondre tout au moins en partie à une demande qui ne cesse de croître.

En Chine, la demande en électricité dépasse l'offre depuis l'an 2000. En 2002, 12 réseaux provinciaux de distribution ont dû limiter les approvisionnements au cours de l'été et de l'hiver. En 2003, ce chiffre est passé à 23. Malgré la hausse rapide de la consommation d'électricité par habitant, la production par habitant n'est égale qu'à environ un treizième de ce qu'elle est aux États-Unis et à environ un huitième de la production japonaise.

La Chine aura besoin d'une capacité totale de production d'électricité de 1,5 milliard de kilowatts (kW) d'ici 2010. Or, à la fin de 2003, la capacité disponible n'était que de 385 millions de kW. Une bonne partie des besoins additionnels seront satisfaits par l'énergie thermique et par des centrales hydroélectriques. L'exploitation de sources d'énergie renouvelable, y compris l'énergie éolienne, fait partie des moyens qu'il faudra employer pour répondre à la demande. À l'heure actuelle, le recours à l'énergie éolienne pour la production d'électricité a atteint un niveau de commercialisation sans précédent.

Investir dans l'énergie éolienne

Dans la province de Guangdong, les vents qui soufflent le long des côtes (3 300 kilomètres) peuvent produire 3 millions de kW. Les autorités envisagent d'investir près de 900 millions de dollars dans l'exploitation de cette ressource au cours des six prochaines années, l'objectif étant de porter à 800 000 kW d'ici 2010 la capacité de production d'électricité d'origine éolienne. La capacité actuelle est de 66 000 kW, produite par les centrales éoliennes de Nan'ao et de Huilai, cette dernière étant la deuxième en importance au pays.

Des progrès ont également été accomplis dans le cadre d'autres projets d'exploitation de l'énergie éolienne, dont celui de Zhuhai Gaolan, qui bénéficie d'un investissement de 30 millions de dollars accordé par la Beijing Guohua Electric Power Corporation, et celui de l'île Yangjiang Hailing, dans lequel la compagnie d'électricité Hong Kong Zhonghua a investi 123 millions.

La centrale éolienne Shibei, à Huizhou, est un projet pilote approuvé par le gouvernement central dans le cadre d'un modèle de gestion par franchise. On a confié au groupe Guangdong Yuedian la construction et l'exploitation de la centrale, qui aura une capacité installée de 25 000 kW dans sa première phase, et qui devrait être opérationnelle au deuxième trimestre de 2005. Lorsque la centrale sera achevée en 2006, elle aura une capacité installée totale de 100 000 kW et 167 turbines de production.

Les producteurs d'électricité de la Chine continentale espèrent que l'énergie éolienne viendra diversifier les approvisionnements et mènera à l'adoption de mesures favorisant davantage le recours à l'énergie

renouvelable. Des politiques préférentielles ont été mise en place au Guangdong pour appuyer le développement de sources d'énergie propre. Le prix de l'énergie produite par les centrales éoliennes, de 8 cents le kilowattheure (kWh), est sensiblement supérieur au prix de l'énergie provenant du réseau ordinaire, qui est de 5 cents le kWh. Attirés par de telles perspectives de profit, les investisseurs — conglomérats d'État, entreprises privées et étrangères — s'intéressent vivement à ce secteur.

L'exploitation de l'énergie éolienne en Chine en est encore à ses débuts : elle ne représentait que 560 000 kW l'an dernier, chiffre presque dérisoire lorsqu'on le compare aux capacités de 14,6 millions de kW en Allemagne et de 39 millions de kW à travers le monde. La mise en valeur des ressources éoliennes en Chine reste aux prises avec des difficultés liées aux énormes investissements nécessaires et au coût élevé de production par kilowatt.

Conclusion

Débouchés possibles pour les entreprises canadiennes dans ce secteur :

- transferts de technologie;
- investissements dans les projets de mise en valeur au moyen de partenariats avec des compagnies d'électricité locales;
- production de matériel fabriqué au pays.

Contacts locaux utiles : Guangzhou Institute of Energy Conversion, Académie chinoise des sciences (www.giec.ac.cn), Guangdong Yuedian Group (www.gdyd.com).

Pour de plus amples renseignements, joignez Connie Li, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, poste 3353, courriel : connie.li@international.gc.ca, site Web : www.guangzhou.gc.ca.

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Aaron Annable
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

L'attrait du Delta de la rivière des Perles

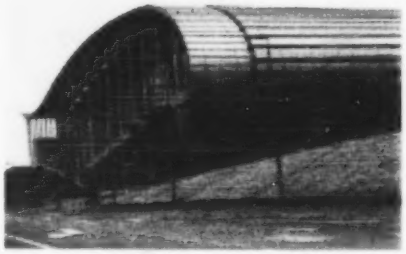
Dans le cadre de la récente mission commerciale du Canada en Chine, que dirigeait le ministre du Commerce international, Jim Peterson, 124 hommes et femmes d'affaires canadiens ont pu voir de près l'extraordinaire dynamisme qui caractérise la région du Delta de la rivière des Perles.

Située au cœur du Guangdong dans le sud du pays, cette région, véritable « usine du monde », était à l'origine de 90 % des exportations de cette province en 2004, exportations dont la valeur se chiffrait à 247 milliards de dollars. Le Guangdong a accueilli des investissements étrangers directs de 12,3 milliards de dollars, se situant ainsi en tête des provinces chinoises, et son PIB s'est accru en 2004 de 14,8 % pour atteindre 198 milliards.

La région du Delta est déjà une importante base de production et de distribution et une zone de fabrication dont les exportations rayonnent à travers le monde. On y trouve notamment des multinationales comme Avon, Colgate-Palmolive, Heinz, Honda, IBM, Nissan, Nortel, Procter & Gamble, Toyota et Walmart, et elle fait l'objet de vastes projets d'infrastructure, d'industrialisation et d'urbanisation.

Possibilités d'alliances

Au cours de la mission, les participants ont rencontré les agents commerciaux du consulat général du Canada à Guangzhou, des représentants de plus de 40 entreprises de la région ainsi que des fonctionnaires venus à Hong Kong pour explorer avec eux la possibilité de former des alliances innovatrices dans des secteurs comme les services, l'agroalimentaire, les transports, l'enseignement, la biotechnologie et l'information et les communications. Ils se sont également entretenus avec des experts locaux au sujet des débouchés et des difficultés que comporte la conduite des affaires dans la région du Delta. Les entreprises ont bénéficié de ces contacts et en ont profité pour explorer de nouveaux débouchés en Chine méridionale. Quatre accords de partenariat ont été signés, et d'autres possibilités d'entente ont été étudiées dans le domaine des TIC, notamment dans le contexte des besoins en sécurité publique aux Jeux asiatiques de 2010,



Centre des expositions de Guangzhou.

qui doivent avoir lieu à Guangzhou, ainsi que des initiatives de gouvernement en ligne à Guangzhou et de liens éventuels avec la Guangzhou Food Association dans le domaine agroalimentaire.

D'importants projets d'infrastructure sont prévus à Guangzhou, dont la deuxième phase du nouvel aéroport international de Baiyun (1,2 milliard de dollars), un réseau ferroviaire régional, quatre nouvelles lignes de métro, le développement du port de Nansha et des travaux d'une valeur de 29,6 milliards de dollars en prévision des Jeux asiatiques de 2010. Le pont reliant Hong Kong à Macao et Zhuhai devrait être achevé en 2008, facilitant ainsi l'accès à un plus grand nombre d'éventuelles zones de développement dans le secteur ouest de la région du Delta.

L'« ouverture » relative de la région du Delta et le fait qu'elle soit relativement exempte de l'intervention gouvernementale ont contribué au développement de milieux d'affaires modernes, prêts à faire affaires à travers le monde. Comptant quelque 20 millions de consommateurs aisés, les marchés urbains de la région du Delta sont de plus en plus à la recherche de produits et services propres à rehausser la qualité de vie et à contribuer au confort et à un style de vie modernes : automobiles, ordinateurs, téléphones portables et autres appareils sans fil, enseignement supérieur, aliments importés, soins de santé, loisirs, etc.

Voisine de Hong Kong, la région du Delta est aussi l'une de celles qui sont les mieux desservies par les services commerciaux et financiers. Hong Kong a investi plus de 98 milliards de dollars au Guangdong, et 63 000 de ses entreprises emploient environ 12 millions de personnes dans la région du Delta; c'est par Hong Kong que passent 80 % des exportations et importations de la région.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, téléc. : (011-86-20) 8667-2401, courriel : ganzug@international.gc.ca, site Web : www.guangzhou.gc.ca.

Shenzhen : l'attrait de la région du Delta

Située près de Hong Kong, Shenzhen, autrefois paisible bourgade de pêcheurs, s'est transformée en une agglomération de 5 millions d'habitants. On la considère aujourd'hui comme la ville la plus affluente de toute la Chine. En 2004, ses installations portuaires ont vu passer quelque 135 millions de tonnes de marchandises, le trafic de conteneurs ayant augmenté de 28,6 % pour atteindre 13,6 millions de T.E.U. Cette année, selon un universitaire de Hong Kong,

- il y aura 85 téléphones mobiles pour 100 habitants à Shenzhen;
- la télévision par câble atteindra plus de 95 % de la population de la ville;
- plus de 50 % des résidants de la ville auront accès à la télévision numérique;
- il y aura plus de 80 ordinateurs pour 100 ménages;
- il y aura 4 600 abonnés à Internet pour 10 000 habitants;
- plus de 50 % des écoles auront un système de communications à large bande et des installations multimédias;
- la valeur du commerce électronique atteindra 5 milliards de yuan (609 millions de dollars) par an;
- plus de 50 % des entreprises auront une page Web;
- 50 % des services publics de la municipalité seront offerts en ligne.

Kazakhstan : un marché du bâtiment en plein essor

Au Kazakhstan, les réformes et les innovations économiques ont fait beaucoup de chemin depuis l'accession du pays à l'indépendance, en 1991 — comme aussi le développement de son marché du bâtiment. Suivant de près le secteur du pétrole et du gaz, le marché du bâtiment est en plein essor depuis trois ans, sa croissance économique étant de 10 % par an (supérieure à ce qu'elle est en Chine).

Contexte

Pour favoriser encore plus le développement de ce secteur important, le Comité du bâtiment et du logement du ministère de l'Industrie a mis sur pied le Programme d'État de développement du logement en République du Kazakhstan pour les années 2005 à 2007. L'objectif principal de ce programme est de faire en sorte que les consommateurs aient des logements de bonne qualité à prix abordable et de créer un marché du logement pleinement développé et équilibré; il caresse l'ambitieux projet de permettre la construction de plus de 12 millions de mètres carrés de logement d'ici 2007. Pour atteindre cet objectif, il prévoit adopter certaines mesures et prendre certaines initiatives : réduire le prix du logement, assurer le développement d'un marché de l'habitation unifamiliale, attirer l'investissement du secteur privé, assurer le développement de la production intérieure de matériaux de construction efficaces et écologiques et faire adopter des technologies de pointe.

Débouchés

Le Programme prévoit aussi la création de coentreprises de fabrication de matériaux de construction très demandés : verre pour le bâtiment, ciment, briques de céramique, appareils de chauffage et matériaux d'isolation, peintures, linoléum, mortier sec, appareils d'éclairage et raccords. Il propose plusieurs incitatifs pour les investisseurs étrangers, par exemple des avantages fiscaux, des exemptions de droits de douane et des subventions gouvernementales en nature.

Il existe de nombreux autres débouchés, notamment les projets associés au développement des principales villes du pays — construction, rénovation, conception et assemblage, gestion de projet, projets clés en main — de même que les projets associés au développement de l'infrastructure nationale — réfections, agrandissement ou construction de ports, d'aéroports, de routes et de réseaux de distribution d'électricité. Les produits et services qui présentent un intérêt particulier pour le Kazakhstan sont les suivants : matériaux de construction modernes, systèmes de contrôle automatique, systèmes de chauffage, ventilation et climatisation, béton, gestion de l'énergie, entretien d'immeubles, aménagement paysager, toitures, solutions clés en main et matériaux d'isolation avant-gardistes.

Immeubles gouvernementaux dans la nouvelle capitale du Kazakhstan, Astana.

Concurrence

Comme le secteur intérieur des matériaux de construction est encore au début de son développement, des entreprises de Chine, de Russie, de Turquie et d'Europe de l'Ouest ont déjà pu prendre leur part du marché. Par conséquent, la proportion de matériaux de construction qui sont importés peut atteindre 70 % au Kazakhstan. Bien qu'il se soit développé depuis quelques années, le marché intérieur de la fabrication demeure centré sur des technologies de base, telles que le ciment, la brique et les portes et fenêtres. Les entreprises canadiennes qui offrent des technologies et des produits uniques, évolués ou spéciaux devraient donc pouvoir trouver leur place sur ce marché.

Pour en savoir davantage

Établissez des relations clés. En novembre et décembre 2004, la section commerciale de l'ambassade du Canada au Kazakhstan a coordonné une visite de la délégation d'entreprises de construction du Kazakhstan à Toronto, où elle a pu assister à Construct Canada 2004 et avoir plusieurs rencontres avec des représentants d'entreprises du secteur du bâtiment. Ayant établi de bonnes relations de travail avec les représentants des entreprises de la délégation, la section commerciale peut maintenant partager ses contacts locaux avec les entreprises canadiennes intéressées.

Visitez le marché. Il y a deux grandes foires commerciales annuelles au Kazakhstan : KazBuild (KazBuild 2005 aura lieu à Almaty du 7 au 10 septembre) et Astana Build (la foire de cette année aura lieu du 18 au 20 mai dans la capitale, Astana).

Inscrivez votre entreprise au Délégué commercial virtuel (DCV), service gratuit conçu pour simplifier et améliorer les communications entre le Service des délégués commerciaux du Canada et ses clients. Vous aurez accès à une page Web personnalisée, qui contiendra des renseignements répondant à vos besoins commerciaux, des études de marché et des nouvelles. Elle indiquera aussi des tarifs hôteliers et proposera notamment des services de traduction.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Artur Iralin, délégué commercial, ambassade du Canada au Kazakhstan, tél. : (011-7-3272) 501151, téléc. : (011-7-3272) 582493, courriel : artur.iralin@international.gc.ca. Pour vous inscrire au DCV, veuillez consulter le site www.infoexport.gc.ca.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

DESTINATION : LA RÉUSSITE

Services aux voyageurs d'affaires

Services consulaires et Service des délégués commerciaux du Canada

Vous allez rencontrer de nouveaux acheteurs à São Paulo? Vous vous envolez vers Beijing pour offrir des services après-vente ou vous vous dirigez vers New Delhi pour prendre part à une foire commerciale?

Grâce aux services offerts par les ambassades, hauts-commissariats et consulats du Canada à l'étranger, Affaires étrangères Canada et Commerce international Canada peuvent contribuer à la sécurité et au succès de vos voyages d'affaires. Voici comment procéder.

Consultez le site Web de la Direction générale des affaires consulaires à **www.voyage.gc.ca**

Faut-il un visa pour entrer au Brésil? Ai-je besoin d'être vacciné pour voyager en Inde?

Vous trouverez toute l'information dont vous avez besoin ainsi que les dernières nouvelles et alertes concernant votre destination au site www.voyage.gc.ca. En plus d'y trouver des publications consacrées à la sécurité, vous pourrez consulter des rapports détaillés sur plus de 200 destinations dans le monde ainsi que des renseignements sur

- les questions de sécurité et de santé;
- l'utilisation des cartes de crédit et les considérations d'ordre monétaire;
- les documents personnels nécessaires;
- les numéros et adresses des ambassades et autres bureaux du Canada.

Quels préparatifs permettront d'assurer le succès de mon voyage d'affaires?

Faites vos recherches avant de partir. Prenez contact avec le Service des délégués commerciaux du Canada pour avoir accès en ligne à des données utiles sur les marchés et les secteurs qui correspondent à vos intérêts commerciaux à l'étranger.

Où devrais-je me loger à Rio de Janeiro? Pouvez-vous me recommander un interprète à Shanghai?

Pour obtenir des conseils pratiques qui vous aideront à planifier votre voyage d'affaires, adressez-vous au Service des délégués commerciaux du Canada, qui offre des renseignements destinés aux voyageurs d'affaires. Vous pouvez vous renseigner au sujet du moment le plus favorable pour votre visite ou encore obtenir une liste des hôtels recommandés ou de firmes qualifiées offrant des services commerciaux.

Quoi de neuf sur le marché chinois? Comment tirer parti des débouchés offerts?

Pour discuter des derniers développements, de vos besoins d'affaires ou des activités commerciales prévues dans le marché ciblé, vous pouvez rencontrer votre délégué commercial, qui vous donnera des conseils ou des renseignements pertinents afin que vous puissiez tirer le meilleur parti possible des débouchés qui correspondent aux intérêts de votre entreprise.

Que faire si j'ai des problèmes à l'étranger?

Vous avez perdu votre passeport? Vous tombez soudainement malade ou vous vous trouvez en difficulté? Communiquez avec l'ambassade, le haut-commissariat ou le consulat du Canada le plus proche pour obtenir de l'aide. Vous pouvez aussi appeler les Services consulaires à Ottawa, à frais virés, au (613) 996-8885. Ce service est offert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

Parce que vous êtes Canadien...

Par l'entremise des Services consulaires et du Service des délégués commerciaux, Affaires étrangères Canada et Commerce international Canada aident les gens d'affaires canadiens à faire de leur voyage à l'étranger une expérience fructueuse. Que votre destination soit Belo Horizonte ou Mumbai, nous sommes à votre service. Bon voyage!

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Pour vous inscrire en tant que client du Service des délégués commerciaux et obtenir votre propre Délégué commercial virtuel, rendez-vous à **www.infoexport.gc.ca**.

Un géant informatique du Texas à Edmonton

Le 14 juillet 2004, Dell Incorporated, le géant de l'informatique, a annoncé sa décision d'établir un centre de relations avec la clientèle à Edmonton, en Alberta. Point culminant d'une année au cours de laquelle il a fallu surmonter des défis liés au développement économique et faire preuve de beaucoup de détermination et d'énergie, l'entente avec Dell a été conclue grâce aux efforts concertés de plusieurs ordres de gouvernement et du secteur privé, y compris Commerce international Canada, Alberta Economic Development, l'Edmonton Economic Development Corporation et le Northern Alberta Institute of Technology (NAIT).

Déterminée à assurer l'implantation de ce centre au Canada, l'équipe, dirigée par le consulat général du Canada au Texas, est revenue à la charge à plusieurs reprises, exprimant la certitude et la conviction que le Canada offre à Dell de grandes possibilités d'expansion et contribuera à la réalisation de son ambitieux objectif d'élever ses recettes à 60 milliards de dollars. L'équipe s'est alignée sur le plan d'affaires de Dell et a coordonné une approche pancanadienne centrée sur les besoins de l'entreprise.

« Edmonton a tout ce qu'il faut »

Dell Canada, dont le siège social se trouve à Toronto, a choisi d'établir son nouveau centre à Edmonton parce que cette ville répond à tous les critères essentiels. « Nous étions à la recherche d'un endroit offrant une bonne qualité de vie, des travailleurs hautement qualifiés et des programmes de formation de calibre international. Edmonton a tout ce qu'il faut, explique Ro Parra, vice-président principal, Dell Americas. Nous avons par ailleurs été très impressionnés par la collaboration incroyable que nous ont offerte tous les ordres de gouvernement. Le Canada est un marché très important pour Dell. C'est grâce à notre réussite sur ce marché que nous avons pu entreprendre cette expansion de nos activités. » Pendant le premier trimestre de 2004, le nombre d'unités expédiées par Dell à ses clients canadiens a augmenté de 26 %.

Depuis l'ouverture du centre en juillet 2004, Dell collabore étroitement avec le NAIT pour recruter et former quelque 500 employés dans la région d'Edmonton. Lors de la cérémonie d'inauguration en janvier 2005, Dell s'est engagée à créer 250 emplois de plus, portant à 750 le nombre d'employés du centre d'ici juillet, soit 50 % de plus que les prévisions initiales. La décision d'augmenter l'effectif du centre est attribuable au succès du projet d'Edmonton ainsi qu'à l'élargissement des services fournis, qui englobent maintenant des services de vente et d'aide à la clientèle. Le centre d'Edmonton assure l'appui technique, le service à la clientèle ainsi que la vente aux entreprises clientes à travers le Canada et à travers les Amériques.

« Nous sommes ravis de l'enthousiasme manifesté par la ville depuis que nous avons annoncé la création du centre », déclare Lawrence Pentland, vice-président et directeur général de Dell Americas.

L'investissement de Dell aura sur la région métropolitaine d'Edmonton des retombées de l'ordre d'au moins 900 millions de dollars au cours des deux prochaines décennies. Il aidera à diversifier une économie qui repose principalement sur le gaz et le pétrole et aidera la région de la capitale provinciale à mieux se positionner comme lieu d'affaires innovateur, instruit et réceptif.

En plus de promouvoir les exportations, le mandat de Commerce international Canada consiste à attirer et à maintenir les investissements étrangers directs au Canada, de manière à créer des emplois et à renforcer l'économie du pays. Le résultat positif de ce projet démontre que les efforts concertés et le travail d'équipe ont profité au Canada, à sa population active et à l'ensemble de ses citoyens.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Marcy Grossman, déléguée commerciale principale, consulat général du Canada à Dallas, tél. : (214) 922-9806, téléc. : (214) 922-9815, courriel : marcy.grossman@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca/dallas.

De gauche à droite : Marcy Grossman, consule et déléguée commerciale principale, Dallas; Lawrence Pentland, vice-président, Dell Americas International; Anne McLellan, vice-première ministre; et Kip Thomson, vice-président, Dell International Services.

Le salon IBS 2005

La 62e édition de l'**International Builders' Show** (IBS) a eu lieu à Orlando du 13 au 16 janvier 2005. Profitant des espaces disponibles au deuxième centre d'exposition le plus vaste des États-Unis, l'événement a attiré un nombre record d'exposants, soit plus de 1 600. L'IBS est la plus grande foire commerciale du secteur du logement pour les nouveaux produits : les fournisseurs y présentent plus de 300 catégories de produits dans tous les domaines de la construction domiciliaire et de la construction commerciale légère.

Il y a maintenant un quart de siècle que le Canada participe à cet événement : le salon IBS 2005 marquait en effet la 25e année consécutive que l'industrie canadienne y était représentée. Cette année, plus d'une centaine d'entreprises et organisations canadiennes ont exposé leurs produits. La moitié d'entre elles étaient logées dans le pavillon du Canada, qui arborait de façon très visible les aspects distinctifs de l'image de marque du Canada.

Le volet conférence de la foire comportait plus de 200 séminaires d'information où on a abordé toute une gamme de sujets, du financement du logement aux liens entre l'habitation et l'économie, en passant par le design d'avant-garde, les technologies et les courants les plus innovateurs. En outre, des experts bien connus du secteur du logement — notamment des dirigeants de l'organisme hôte, la National Association of Home Builders (NAHB) des États-Unis — avaient été invités à venir répondre aux questions lors des conférences de presse quotidiennes.

Des activités d'orientation relatives à ce marché ont eu lieu le 12 janvier, le jour précédant l'ouverture officielle de l'IBS, sous les auspices du consulat général du Canada à Atlanta. On a donné aux représentants de l'industrie canadienne un aperçu très utile du marché américain et attiré l'attention sur ce que leurs entreprises doivent savoir pour tirer parti des nouveaux débouchés dans le secteur des produits de construction. La liste des conférenciers comprenait d'éminentes personnalités telles que Larry Zarker, président de MarketEdge Consulting; Bill Hofius, vice-président principal de PlyMart Inc.; Paul Bertram, président et directeur général de PRB Design; et Mo Modani, directeur du bureau des normes du bâtiment de la Floride. Tous les gens d'affaires canadiens présents à cette rencontre ont été impressionnés par l'ampleur de l'information commerciale communiquée par les conférenciers.

Un déjeuner axé sur la promotion des intérêts canadiens dans le secteur du bois d'œuvre résineux a eu lieu le 13 janvier, en marge du salon IBS 2005. Cette rencontre s'adressait principalement aux constructeurs locaux, en particulier dans le contexte des ouragans qui ont frappé la Floride en 2004 et des pressions créées par les pénuries de matériaux de construction, dont les effets conjugués ont mis en relief l'impact défavorable qu'a sur les consommateurs américains le différend relatif au bois d'œuvre résineux. L'événement a remporté un grand succès : une vingtaine de participants américains, la plupart représentant des associations de constructeurs de la Floride, ont assisté au déjeuner, auxquels se joignaient 10 participants canadiens représentant le Conseil canadien des ministres des forêts, la Société d'habitation du Québec, Commerce international Canada, Industrie Canada, le Bureau de promotion des produits forestiers du Québec et les missions diplomatiques du Canada à Washington, Miami et Atlanta.

Le déjeuner avait été organisé principalement sous l'égide de l'ambassade du Canada. Divers exposés ont été présentés au cours de la rencontre : Paul Bailey, conseiller à l'ambassade du Canada, a donné une vue d'ensemble de la position du Canada dans le différend sur le bois d'œuvre résineux; Len Tylka, vice-président de la Florida Home Builders Association, a entretenu l'auditoire au sujet des effets du différend sur la construction de logements; et Susan Petniunas, directrice générale de l'Alliance of American Consumers for Affordable Housing, a évoqué les efforts déployés par son organisation auprès des membres du Congrès américain. Barry Rutenberg, vice-président national de la NAHB, qui agissait à titre de modérateur de la séance, a fait ressortir l'importance de résoudre le différend.

Le barbecue du Canada, qui offre toujours une excellente occasion de faire du « réseautage », a eu lieu le soir du 13 janvier, permettant aux participants canadiens d'y poursuivre leurs contacts. Grâce au beau temps et au grand nombre de personnes qui ont assisté à cette soirée tenue à l'extérieur, le barbecue a été couronné de succès, clôturant ainsi de façon éclatante la participation du Canada au salon IBS 2005.

L'an prochain, l'édition 2006 du salon aura lieu du 11 au 14 janvier, toujours à Orlando.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Richard LePage, délégué commercial, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-5964, courriel : richard.lepage@international.gc.ca, site Web : www.buildersshow.com.

Rectificatif

En page 1 du numéro de *CanadExport* du 1er mars, la légende de la photo identifiait erronément le vice-maire de Shanghai. Il se nomme en fait Yang Xiaodu.

L'intervention du Canada à l'égard du tsunami

Information pour les entreprises

Les entreprises canadiennes ont réagi rapidement et généreusement à la suite du tsunami survenu dans l'océan Indien. Alors que l'effort de reconstruction s'intensifie, elles chercheront sans doute à se renseigner sur la façon d'y participer. Commerce international Canada a conçu un site Web visant à renseigner les fournisseurs canadiens de biens d'équipement et de services sur les développements commerciaux relatifs à la reconstruction.

Renseignements : www.itcan-cican.gc.ca/tsunami/tsunami-response-fr.asp.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Prague, République tchèque — du 17 au 19 mai 2005 — La **8e foire commerciale internationale WINE & SPIRITS** est la plus importante manifestation du genre en République tchèque. Le Canada sera l'hôte d'un stand d'information et organisera aussi une dégustation de vins canadiens. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Ilona Boldova, déléguée commerciale, ambassade du Canada en République tchèque, tél. : (011-420) 272-101-864, téléc. : (011-420) 272-101-894, courriel : ilona.boldova@international.gc.ca, site Web : www.vegoprag.cz.

Le Caire, Égypte — du 26 au 28 mai 2005 — Venez participer à l'essor du marché de l'alimentation de l'Égypte à **FoodFair** et **Foodtech 2005**, expositions internationales à la fois pour les aliments et boissons et les technologies de l'alimentation. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada en Égypte, tél. : (011-20-2) 794-3110, téléc. : (011-20-2) 794-7659, courriel : cairo-td@international.gc.ca, site Web : www.agd-exhibitions.net.

FOIRES MULTISECTORIELLES

Koweït — les 17 et 18 mai 2005 — La conférence **Major New Project Opportunities in Kuwait** est organisée par le Middle East Economic Digest et portera sur les débouchés de plus en plus nombreux en matière de gestion de projet et d'investissement qui se présentent dans un large éventail de secteurs de l'économie du Koweït. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Raed Bishara, agent commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : raed.bishara@international.gc.ca, site Web : www.emapconferences.co.uk/kuwait.

INDUSTRIE DE L'EMBALLAGE

Düsseldorf, Allemagne — du 21 au 27 avril 2005 — La grande manifestation **Interpak 2005** sera l'occasion de la présentation de nombreux équipements d'emballage et de confection provenant de partout dans le monde. Il y aura un pavillon canadien organisé par la Chambre canadienne-allemande de l'industrie et du commerce. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec J. Peter Otto, agent commercial, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : (011-49-211) 17-21-70, téléc. : (011-49-211) 35-91-65, courriel : jens-peter.otto@international.gc.ca, site Web : www.interpack.de.

PÉTROLE ET GAZ

Kuala Lumpur, Malaisie — du 13 au 16 juin 2005 — **OGA 2005** est la 10e conférence-exposition de l'Asie dans le domaine des techniques d'exploitation du pétrole, du gaz et du génie pétrochimique. On prévoit qu'environ 600 entreprises vont y participer, outre les sociétés pétrolières des pays de l'ANASE. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec John Nojey, agent commercial, haut-commissariat du Canada en Malaisie, courriel : john.nojey@international.gc.ca, site Web : www.oilandgas-asia.com.

Kuala Lumpur, Malaisie — du 26 au 28 juillet 2005 — **ANGVA 2005**, première conférence-exposition de l'Asia Pacific Natural Gas Vehicles Association présentera les principaux intervenants qui font la promotion de la technologie des véhicules au gaz naturel dans la région. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec John Nojey, agent commercial, haut-commissariat en Malaisie, courriel : john.nojey@international.gc.ca, site Web : www.angva2005.com.

SÉCURITÉ

São Paulo, Brésil — du 31 mai au 2 juin 2005 — La foire internationale de la sécurité **EXPOSEG 2005** est le plus important salon d'Amérique du Sud dans le secteur de la sécurité et sera l'occasion de présenter la technologie de pointe dans plusieurs domaines de la sécurité électronique : contrôle d'accès, surveillance, renseignement industriel et autres. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le consulat général du Canada à São Paulo, courriel : infocentre.brazil@international.gc.ca, site Web : www.cipanet.com.br/feiras/exposeg/intro.

TIC

Lagos, Nigéria — juin 2005 — Venez assister à la **West African International Telecommunications and Information Technology Conference & Exhibition** et voir comment se développe le marché des télécommunications dont la croissance est la plus rapide en Afrique. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Josephine Branco, haute-commissaire adjointe à Lagos, tél. : (011-234-1) 262-2512, courriel : josephine.branco@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/ng.

Lagos, Nigéria — octobre 2005 — L'**International Telecommunications Exhibition and Conference** est une foire commerciale de trois jours sur les télécommunications qui sera l'occasion de présenter les plus importants opérateurs de télécommunications et fournisseurs de matériel et de services au Nigéria. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Josephine Branco, haute-commissaire adjointe à Lagos, tél. : (011-234-1) 262-2512, courriel : josephine.branco@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/ng.

Service des renseignements

Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**), par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047